

El Grup entrarà en el negoci d'autos el 2n trimestre del 2007

CAIFOR OBTÉ UN RESULTAT DE 97,7 MILIONS D'EUROS, UN 14% MÉS QUE AL SETEMBRE DEL 2005

- ✚ El negoci de risc de CaiFor creix a un ritme del 21% i acumula primes per valor de 353 milions d'euros
- ✚ Els recursos gestionats en plans de pensions i EPSV individuals superen els 5.000 milions d'euros
- ✚ El Grup confirma la seva aposta pel segment de les petites i mitjanes empreses i els autònoms amb la nova assegurança VidaCaixa Convenis

Durant els nou primers mesos de l'any, el Grup CaiFor, participat a parts iguals per "la Caixa" i Fortis, i integrat per les societats VidaCaixa i SegurCaixa, ha obtingut un benefici net de 97,7 milions d'euros, amb un creixement del 14% respecte al setembre del 2005. Els clients individuals pugen a 2,85 milions, un 13% més que l'any anterior.

Magnituds principals del Grup CaiFor

<i>En milions d'euros</i>		Setembre 2006	Setembre 2005	% var.
Primes:	Assegurances de no-vida	113,0	94,4	20%
	Assegurances de vida-risc i salut ind.	145,8	116,2	25%
Productes de risc	Assegurances de vida-risc col·lectius	94,6	82,5	15%
	Total primes de risc	353,4	293,1	21%
Recursos gestionats:	Assegurances de vida individuals	7.911,3	8.023,4	(1%)
	Assegurances de vida col·lectius	8.261,3	8.265,6	0%
	Total assegurances de vida	16.172,6	16.289,0	(1%)
Productes d'estalvi	Plans de pens. individuals i EPSV	5.139,6	4.508,5	14%
	Plans de pens. d'ocupació i assoc.	4.562,6	4.278,4	7%
	Total plans de pensions i EPSV	9.702,2	8.786,9	10%
Total recursos gestionats		25.874,8	25.075,9	3%
Resultat net del Grup CaiFor		97,7	85,4	14%
Nombre de clients individuals		2.854.779	2.522.716	13%

En l'àmbit de les assegurances de risc, les primes han crescut un 21% respecte a l'any anterior, fins a arribar als 353 milions d'euros. Destaca l'evolució de SegurCaixa, la companyia del Grup dedicada al negoci de no-vida, amb unes primes acumulades a setembre que puguen a 113 milions d'euros, un 20% més que al setembre del 2005, gràcies principalment a la comercialització d'assegurances multirisc de la llar i d'accidents.

D'altra banda, el negoci de vida-risc i salut individual de VidaCaixa, amb més de 145 milions d'euros en primes comercialitzades, ha crescut un 25% respecte al setembre del 2005; i el negoci de vida-risc col·lectiu, comercialitzat per la divisió de negoci de VidaCaixa denominada **VidaCaixa Previsió Social**, ha ingressat primes per un valor de 95 milions d'euros, un 15% més que l'any anterior.

A més, dins d'aquesta divisió de negoci cal destacar el llançament al mercat del nou **VidaCaixa Convenis**, una assegurança de vida i accidents especialment dissenyada per a aquelles pimes, microempreses i autònoms amb treballadors subjectes a un Conveni Col·lectiu que prevegi aquests compromisos. Amb el llançament d'aquest producte, VidaCaixa Previsió Social potencia la seva decidida aposta pel segment de Pimes i Autònoms, que ja disposa de més de 60.000 clients.

Pel que fa al negoci d'estalvi, el patrimoni total gestionat per VidaCaixa en plans de pensions i EPSV individuals supera, per primera vegada, els 5.000 milions d'euros, amb un creixement del 14% respecte al setembre del 2005, dada que confirma l'acceptació d'aquests productes en el mercat i que s'espera reforçar àmpliament amb la tradicional campanya de final d'any, en la qual s'han presentat dos nous i innovadors plans, el **PlanCaixa Triple 5** i el **PlanCaixa Invest 16**.

Paral·lelament, el grup gestiona 16.173 milions d'euros en assegurances de vida individuals i col·lectives i 4.563 milions en plans de pensions d'ocupació i associat. En total, entre assegurances de vida i plans de pensions, CaiFor gestiona un patrimoni de més de 25.800 milions d'euros, la qual cosa situa el Grup com l'entitat de referència en el mercat espanyol de Previsió Social Complementària.

Finalment, CaiFor, a través de SegurCaixa, prepara la seva entrada en el negoci d'autos, prevista per al segon trimestre del 2007. L'entitat ja ha rebut l'autorització de la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions per operar en aquest ram. Aquesta iniciativa permet al Grup CaiFor convertir-se en un operador global d'assegurances i refermar la seva estratègia bancasseguradora, ja que comercialitzarà el producte a través de les prop de 5.000 oficines que "la Caixa" té distribuïdes per tot el país, Línea Oberta, el canal d'Internet d'aquesta entitat (www.lacaixa.es), i la xarxa d'assessors comercials d'AgenCaixa. CaiFor completarà així l'oferta de productes adreçats al segment de famílies, i donarà resposta a tot el ventall de necessitats en matèria de previsió.

El Grup CaiFor va néixer el 1992 fruit de l'acord de Joint Venture signat entre "la Caixa" i Fortis. Actualment, CaiFor és líder en el mercat d'assegurances i plans de pensions espanyol i opera a través de les companyies VidaCaixa i SegurCaixa, alhora que estructura la seva activitat a partir de dues grans àrees: productes i serveis per a particulars i productes i serveis per a col·lectius i empreses. El Grup és presidit per Ricard Fornesa, Tomàs Muniesa n'és el Conseller Delegat i Màrius Berenguer el Director General.

En l'àrea de clients particulars, VidaCaixa ofereix un ampli ventall d'Assegurances de Vida-Risc, Salut i Estalvi i de Plans de Pensions, mentre que SegurCaixa ofereix Assegurances de la Llar i d'Accidents. En l'àrea de col·lectius i empreses, la divisió VidaCaixa Previsió Social proveeix aquest mercat d'Assegurances de Vida-Risc, Accidents, Salut i Estalvi, així com de Plans de Pensions.

VidaCaixa inicia la campanya de plans de pensions oferint un "Triple 5"

Plans de Pensions Individuals

En el negoci d'Estalvi per a particulars, VidaCaixa disposa de 5.140 milions d'euros de recursos gestionats en plans de pensions i EPSV. Això suposa un creixement del 14% respecte al volum acumulat a setembre del 2005 i il·lustra la positiva acceptació dels plans de pensions del Grup en el mercat.

El passat dia 2 de novembre, VidaCaixa va iniciar la campanya de final d'any, llançant al mercat dos nous i innovadors plans de pensions individuals: el **PlanCaixa Triple 5** i el **PlanCaixa Invest 16**.



El **PlanCaixa Triple 5** és un producte que combina la inversió en borsa amb la inversió en renda fixa i que ofereix al client les prestacions següents:

- 5% de rendibilitat garantida el 29.02.2012 (al cap de 5 anys i 2 mesos).
- La revaloració punt a punt d'un cistell d'accions (amb un màxim del 5% i un mínim del 0% en cada acció).
- Un 5% addicional si totes les accions del cistell pugen un mínim del 5% respecte al valor inicial, o un 10% addicional si totes les accions del cistell pugen un mínim del 10% respecte al seu valor inicial.

Així, en total, al venciment, els clients poden arribar a obtenir una rendibilitat del 20% en funció de l'evolució dels mercats borsaris, però sabent des del començament que aquesta no serà mai inferior al 5%. Aquest pla és molt adequat per als clients que desitgin assegurar la rendibilitat dels seus estalvis i que, a més, vulguin accedir als beneficis propis de la inversió en borsa en una conjuntura de creixement sostingut.

D'altra banda, el **PlanCaixa Invest 16** és un pla de pensions dissenyat per a aquells clients a qui encara els falten molts anys per jubilar-se i que volen conèixer, en el moment de contractar el producte, la rendibilitat final que obtindran amb aquest. Subscrivint aquest producte el client podrà obtenir, a més d'assegurar-se el 100% del capital aportat, un 40% de rendibilitat garantida el 30.04.2021 (al cap de 14 anys i 4 mesos).

VidaCaixa incrementa un 53% les primes ingressades en les assegurances de salut

En milions d'euros

		Setembre 2006	Setembre 2005	% var.
Primes:	Assegurances de vida - risc	136,0	109,8	24%
	Assegurances de salut	9,8	6,4	53%
	Total primes	145,8	116,2	25%
<u>Negoci de vida - risc i salut ind.</u>				

Assegurances de Vida Risc i Salut Individual

Les primes comercialitzades durant els primers nou mesos del 2006 en les assegurances de vida-risc de VidaCaixa han pujat a 136 milions d'euros, un 24% més que en les mateixes dates del 2005. L'oferta en productes d'aquest ram consta d'una banda del **Vida Familiar**, l'assegurança de vida-risc que ofereix un capital en cas de mort o invalidesa de l'assegurat, i de l'altra del **Seviam**, una assegurança que cobreix el pagament del deute pendent en un préstec –ja sigui personal o hipotecari–, en cas de mort o invalidesa de l'assegurat.

D'altra banda, les assegurances de salut han crescut en més del 50% respecte al 2005, de manera que mantenen l'evolució positiva mostrada en trimestres anteriors. El catàleg de productes de salut de VidaCaixa, que disposa de 39.000 clients, està compost pel **VidaCaixa Salut**, l'assegurança d'assistència sanitària de la companyia mitjançant la qual el client pot gaudir d'un ampli i exclusiu quadre mèdic format per més de 23.000 professionals i 250 clíniques arreu d'Espanya; el **VidaCaixa Previsió Professional**, una assegurança que ofereix el pagament d'una indemnització per malaltia o accident en cas de baixa laboral, i, finalment, l'assegurança dental **VidaCaixa Dental**.

Les assegurances de la llar impulsen el creixement de SegurCaixa

Assegurances de No-Vida: Llar i Accidents

SegurCaixa, la companyia dedicada al negoci de no-vida del Grup CaiFor, continua mostrant un positiu grau de desenvolupament, amb un creixement del 20% en el total de primes comercialitzades, motivat principalment pel creixement de les assegurances de la llar, que, amb més de 97 milions d'euros ingressats, creixen un 23% respecte a l'exercici anterior.

En milions d'euros

		Setembre 2006	Setembre 2005	% var.
Primes:	Assegurances de la llar	97,6	79,5	23%
	Assegurances d'accidents	15,4	14,9	3%
	Total primes	113,0	94,4	20%
<u>Negoci de no-vida</u>				

El principal exponent de l'oferta d'assegurances de la llar del Grup és el **SegurCaixa Llar**, l'assegurança multirisc de la qual s'han comercialitzat 92 milions d'euros en primes durant els primers nou mesos del present any. Al setembre del 2006, més de 670.000 llars espanyoles estaven cobertes amb alguna de les diverses assegurances de la llar comercialitzades per SegurCaixa.

D'altra banda, la companyia també manté una intensa activitat en el ram de les assegurances d'accidents, a través de les quals actualment ofereix cobertura a més de 113.000 persones, acumulant primes durant l'any per un valor de 15 milions d'euros, un 3% més que al setembre del 2005. Destaca en aquest grup de productes el **SegurCaixa Personal**, una assegurança d'accidents que disposa de prop de 55.000 assegurats i 6 milions d'euros en primes comercialitzades, al llarg dels nou primers mesos de l'any.

Així mateix, SegurCaixa comercialitza dos productes especialment concebuts per al col·lectiu cada vegada més nombrós de nous residents. Es tracta del **SegurCaixa Repatriació** i del **SegurIngrés**, que donen cobertura a més de 57.000 clients i que han comercialitzat primes per un valor de 3,4 milions d'euros durant els nou primers mesos de l'any. El SegurCaixa Repatriació és una assegurança d'accidents que garanteix la repatriació de l'assegurat al seu país d'origen en cas de defunció, alhora que cobreix les despeses de viatge d'un acompanyant i abona un capital de 30.000 euros si la mort és a causa d'accident. D'altra banda, el SegurIngrés és una assegurança d'accidents que

ofereix un capital més una renda de 5 anys de durada en cas de mort per accident de l'assegurat.

VidaCaixa Previsió Social manté el bon ritme de creixement en les assegurances de vida-risc

Productes per a Col·lectius i Empreses

VidaCaixa Previsió Social, la divisió de VidaCaixa dedicada al negoci d'empreses i institucions, i integrada per més de 135 professionals especialitzats, comercialitza productes per a un gran ventall de clients.



VidaCaixa
PREVISIÓ SOCIAL

Al llarg del 2006, VidaCaixa Previsió Social ha desenvolupat una àmplia aposta pel sector de les pimes i els treballadors autònoms, potenciant àmpliament l'oferta de productes per a aquest segment. En aquest sentit, recentment el Grup ha iniciat la comercialització d'un nou producte, el **VidaCaixa Convenis**, una assegurança de vida i accidents especialment dissenyada per a aquelles pimes, microempreses i autònoms amb treballadors subjectes a un Conveni Col·lectiu que prevegi compromisos en aquest àmbit.

En milions d'euros

		Setembre 2006	Setembre 2005	% var.
<u>Negoci de Col·lectius i Empreses</u>	Assegurances de vida-risc	94,6	82,5	15%
	Total primes de vida-risc	94,6	82,5	15%
	Assegurances de vida	8.261,3	8.265,6	0%
	Plans de pensions	4.562,6	4.278,4	7%
	Total recursos gestionats estalvi	12.823,9	12.544,0	2%

A més, per a aquest segment de clients, la companyia comercialitza una assegurança de vida i una altra d'accidents –el **Vida Col·lectiu** i l'**Accidents Col·lectiu**–, que actualment ofereixen cobertura a més de 79.000 assegurats, i quatre plans de pensions de promoció conjunta, els quals, en total, disposen de més de 5.500 participants.

La cartera de clients corporatius de VidaCaixa Previsió Social supera les 8.000 empreses i institucions, entre les quals destaquen 200 companyies multinacionals, 17 companyies cotitzades en l'IBEX-35 i més de 30 organismes públics, i gestiona un patrimoni de 12.824 milions d'euros en assegurances de vida i plans de pensions col·lectius.

Barcelona, 10 de novembre de 2006

Persona de contacte: Modest Monclús
mmonclus@atkinson-asociados.com
(0034) 934 143 737